## **ANEXO 3. Índice Memoria Técnica.**

1. **Introducción de las entidades participantes (Entidad Solicitante y entidades asociadas)**
2. **Idea del Negocio**
3. Descripción básica de las operaciones del negocio del Servicio a implementar referente a la Provisión de información actualizada sobre precios de venta de productos agrarios y oportunidades de negocios comerciales y de inversión para la Región Piura.
4. Cultivos seleccionados y variedades (se deberá cumplir el mínimo indicado en las bases la convocatoria). Mercado potencial (tamaño y volumen)
5. **Plan de trabajo (diseño y despliegue de la plataforma)**
6. Definición, articulación, organización y viabilidad técnica de las actividades y tareas propuestas, y coherencia con los objetivos y resultados previstos del proyecto
7. **Precisión y detalle de hitos y entregables**
8. Análisis de riesgos y plan de contingencia
9. **Plan de negocios**
10. Modelo de negocio para la generación, difusión y acceso al servicio. Presentación del plan de negocios. Flujos de operaciones e implementación, operación y mantenimiento del servicio de información, flujos de caja y monto de financiamiento propuesto. Sustentos de las proyecciones de venta y su crecimiento, sustento de la estimación de costos, proyección de la rentabilidad estimada del negocio. Mayor rentabilidad, tendrá mayor puntaje.
11. Número de beneficiarios del servicio, caracterización del público objetivo, Ingresos por el servicio. Análisis de rentabilidad del usuario (costo de la aplicación frente a beneficios de utilización del servicio). Número de alternativas analizadas, tendrá mayor puntaje
12. Estrategia, plan de crecimiento y evolución de la plataforma. Plan de crecimiento, fases de implementación. Las fases de crecimiento deben indicar nuevas áreas geográficas de implementación, que deberán estar correlacionadas con el flujo de caja y costos fijos. Mayores áreas, sin necesidad de financiamiento estatal, tendrán mayor puntaje.
13. Sostenibilidad del negocio

Estrategias para la identificación de nuevos usuarios, tipo de información requerida por los usuarios, frecuencia, oportunidad, lenguaje de difusión, canales de transmisión de la información, identificación de riesgos para la sostenibilidad del negocio. Mayor número de usuarios registrados y usando el sistema al final de la etapa de implementación de la primera fase, tendrán mayor puntaje.

1. **Capacitación y recursos**
	1. Idoneidad del equipo de trabajo (perfiles y responsabilidades). Adecuación de la dedicación de recursos al plan de trabajo.
	2. Experiencia de la empresa en proyectos similares
	3. Capital tecnológico puesto a disposición del proyecto (equipamiento, tecnología y know-how)
	4. Indicar fuentes de suministro y tratamiento de cada uno de los datos ofertados (incluyendo datos obligatorios), incorporación de nuevos temas requeridos por la demanda. Características y fiabilidad de la información suministrada.
2. **Carácter innovador de la propuesta**
3. Propuesta innovadora del servicio enfocada en la solución de la demanda de información y problemática de los pequeños y medianos productores de Piura para mejorar la toma de decisiones, incrementar sus ingresos y acceder a los mercados con el resultado de la información obtenida ejemplos exitosos similares en otros países, que demuestren la viabilidad del negocio. Mayor número de ejemplos, tendrá mayor puntaje.
4. Sofisticación del sistema de información suministrada al usuario. Uso de técnicas y herramientas capaces de acopiar, analizar y manejar con rapidez grandes cantidades de datos transformándolos en información de valor para el usuario (inteligencia del negocio). Se valorará la presentación de un prototipo del sistema en su propuesta. El uso de algoritmos para procesar grandes cantidades de datos en tiempo real, tendrá puntaje adicional.